

INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA

"MORERAECUADOR S.A."

EJERCICIO ECONÓMICO 2015

Señores Accionistas;

A continuación pongo en conocimiento el presente informe ante la Junta General Ordinaria de la Empresa MORERAECUADOR S.A., en mi calidad de Gerente General, resaltando los aspectos relevantes del ejercicio económico 2015.

VENTAS

Los ingresos por ventas de productos en el año 2015 ascienden a **US\$ 301,022.81**, cuyo detalle mensual se presenta en el Cuadro 1.

Cuadro 1. Ventas Mensuales y Acumuladas

<i>VENTAS MENSUALES 2015</i>		
MES	VENTA MES	VENTA ACUMULADA
Enero	9129,61	9129,61
Febrero	30769,38	39898,99
Marzo	19978,23	59877,22
Abril	28381,2	88258,42
Mayo	22056,23	110314,65
Junio	23736,78	134051,43
Julio	25602,42	159653,85
Agosto	20821,08	180474,93
Septiembre	24999,2	205474,13
Octubre	30531,1	236005,23
Noviembre	23253,34	259258,57
Diciembre	41764,24	301022,81
TOTAL	301,022.81	

Las ventas anuales detalladas en el cuadro anterior, figuran un promedio mensual de US\$ 25,085.23, siendo los meses de Febrero, octubre y diciembre los más representativos, con montos sobre los US\$ 30,000.00, por la buena acogida de promociones realizadas, sobre todo en el mes de diciembre; mientras que en el mes de febrero por la buena gestión de los representantes técnicos comerciales, entre tanto los meses de enero, marzo y agosto fueron los más bajos con montos menores a US\$ 21,000.00, repitiéndose lo del año anterior.

A continuación se presenta en el Cuadro 2, los principales clientes por monto de compra anual y promedio mes, resaltando nuevamente el logro con Almacén San Blas y esperando que el próximo año se obtengan más clientes como este que encajan en la figura de distribuidor aliado. Además podemos apreciar la reactivación del almacén agrofertil de Teresita Bolaños.

Cuadro 2. Ventas a los principales clientes.

VENTAS PRINCIPALES CLIENTES 2014		
CLIENTE	TOTAL AÑO	PROMEDIO MES
San Blas	52,827.24	5,936.52
Maryorie Reina (agrofertil)	39,645.36	1,787.51
Importagriflor SA	20,110.42	1,187.07
Segundo Chulde	16,629.91	1,145.24
Alexis Guillermo Bracero	16,189.26	1,005.72
Cristian Fernandez	12,026.26	956.74
Segundo chulde	11,800.08	911.15
La casa de los Abonos	11,336.22	857.49

Los productos que hicieron el volumen principal de ventas son: Briosint K activ, Calfit Boro, Algae Glass Ca+B, Talosint hortiplus y Glass k

DEVOLUCIONES

El objetivo de las devoluciones es llegar a cero en todo momento; sin embargo, fue necesario receptor ciertos productos a clientes puntuales por un monto de US\$ 642.11 los cuales ayudaron a facilitar la cobranza o a suplir alguna necesidad de otros clientes. El Cuadro 3 muestra las devoluciones en detalle.

Cuadro 3. Devoluciones por mes y cliente

DEVOLUCIONES TOTALES POR CLIENTE	
<u>Septiembre</u>	
Fanny Maria Ponce	457.51
Pilar Noriega	184.60
TOTAL	642.11

UTILIDAD/PÉRDIDA

A continuación se resume la rentabilidad o pérdida del año 2015 detallado mes a mes.

Cuadro 4. Utilidad/Pérdida Mensual y Acumulada

<i>RENTABILIDAD DEL EJERCICIO 2015</i>			
<i>MES</i>	<i>UTILIDAD</i>	<i>PÉRDIDA</i>	<i>PÉRDIDA ACUMULADA</i>
Enero		-11702.49	-11702.49
Febrero	8543.99		-2528.50
Marzo		-5558.58	-8087.08
Abril	1627.91		-6459.17
Mayo	352.13		-6107.04
Junio	2224.08		-3882.96
Julio	2050.22		-1832.74
Agosto	881.61		-951.13
Septiembre	970.10		18.97
Octubre	6399.61		6418.58
Noviembre	2849.51		9268.09
Diciembre	6232.33		15500.42
TOTAL (Utilidad)			15500.42

El monto de utilidad es muy bueno considerando los años anteriores ya que el año anterior la utilidad fue mínima y peor aun los años anteriores con pérdidas considerables. Esto gracias por parte de un aumento en ventas, se debe reconocer el mejor manejo de gastos los cuales a pesar de aumentar la carga laboral con nuevos empleados , incurrir en gastos de registros y abogados se a tenido una buena utilidad que nos alienta para seguir con el trabajo día a día .

EGRESOS

Los egresos del período 2015 ascienden a US\$ 176, 025.04, de acuerdo al detalle mensual que se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro 5. Gastos mensuales

<i>GASTOS 2015</i>	
MES	VALOR
Enero	15454,92
Febrero	12120,23
Marzo	17775,07
Abril	15901,45
Mayo	13763,9
Junio	12510
Julio	15573,82
Agosto	14083,43
Septiembre	15389,2
Octubre	14242,62
Noviembre	12463,83
Diciembre	16746,57
TOTAL	176025,04

Los principales rubros que resaltan en el análisis anual se presentan en el siguiente cuadro, donde se observa que a más del gasto operacional, administrativo y de talento humano, resaltan valores importantes en arriendo, registros de productos, reconvocado, abogados e impuestos que habría que analizar opciones de mejora y control para el siguiente año.

Cuadro 6. Principales gastos del año 2015

PRINCIPALES GASTOS 2015		
RUBRO	TOTAL AÑO	% DEL TOTAL ANUAL
Sueldo y Salarios	67,882.46	38.56%
Honorarios Profesionales	33,603.10	19.09%
Reenvasados	15,289.85	8.69%
Arriendo Oficina	7,663.07	4.35%
Gastos Aportes IESS	6,124.69	3.48%
Impuesto salida de divisas	5,876.08	3.34%
Publicidad	5,766.33	3.28%
Registros de productos	5,591.50	3.17%
TOTAL	147,797.08	83.96%

El costo de la mercadería vendida en el año 2015 es de **US\$ 112,487.23**

COMPRAS

Las compras fueron más efectivas en el año al mejorar la gestión y la reducción de gastos de importación con mucha eficiencia. A continuación se presenta un cuadro resumen.

Cuadro 7. Importaciones realizadas

COMPRAS ANUALES 2015				
FACTURA	FECHA	VALOR PRODUCTO	GASTOS IMPORTACIÓN	TOTAL COMPRAS
20171	15/01/2015	17,777.88	1,911.94	19,689.82
20187	13/07/2015	12,986.88	1,882.26	14,869.14
20190	08/09/2015	28,213.69	2,294.08	30,507.77
20191	05/10/2015	10,363.28	1,931.96	12,295.24
TOTAL		69,341.73	8,020.24	77,361.97

Como se aprecia en el Cuadro 7, las compras realizadas ascienden a **US\$ 77,361.97** valor que se fue abonando con pagos a la Matriz española durante el 2015. Vale resaltar también que los gastos de importación sobre el costo del producto ha sido cada vez más eficiente al importar en contenedor completo bajando a valores promedio más manejables y óptimos para el negocio, alrededor del 10%.

Cuadro 8. Detalle de pagos a José Morera S.L.

TRANSFERENCIAS REALIZADAS A JOSE MORERA S.L. 2015		
FECHA	N. DEPÓSITO	VALOR US\$
01/29/2015	223726398	15,000.00
02/26/2015	226952539	12,000.00
03/19/2015	229442942	7,000.00
04/13/2015	232299905	5,000.00
05/22/2015	236852616	5,000.00
05/28/2015	237494561	10,000.00
07/14/2015	243496851	5,000.00
07/22/2015	244662694	5,000.00
08/11/2015	246898165	4,000.00
09/10/2015	251323979	5,000.00
09/25/2015	253143529	4,000.00
11/13/2015	259699745	5,000.00
TOTAL		82,000.00

Durante este año los pagos a la Matriz española fueron mejor que el año anterior, ya que hubo una mejor recuperación de cartera lo cual nos ayudo a cubrir parte de la deuda del año anterior y seguir abonando para las compras que se hizo en este periodo.

COBRANZA

La gestión de cobranza por parte del Estudio Jurídico Jaramillo & Vivanco sobre las cuentas grandes de la costa que ascienden a **US\$ 117,169,03**, y se siguen los tramites por medio del proceso legal. Los casos más avanzados son de Ángela Espín (Nelson Pazmiño) y María Cecilia Ríos (Carlos Florencía); el caso de Aldo Romazzo sigue atrás y Juan Carlos Andrade quizá demore más ya que no se tienen reportes de su retorno al país.

Uno de los objetivos principales para el nuevo año es mejorar el manejo de cartera y manejar plazos medios de cobros más bajos, esto generando una presión más fuerte desde oficina hacia los Representantes Técnico-Comerciales para que su gestión sea optima y cuando amerite incluso directamente al cliente final ya que se ha tenido un alto desfase entre compras y pagos a nuestro principal proveedor **JOSE MORERA S.L.** pero mejor en comparación al año anterior

ÍNDICES

Tomando en cuenta los resultados obtenidos en el ejercicio 2015, **MORERATECUADOR S.A.** tiene los siguientes índices generales:

Índices de Liquidez

Razón corriente

La empresa posee un índice de liquidez de 0.95; es decir que dispone de US\$ 0.98 por cada dólar para cumplir con las obligaciones de corto plazo. Siendo lo óptimo ubicarse al menos en 1.

Prueba ácida

La empresa posee un índice de liquidez de 0.73; es decir que dispone de US\$ 0.83 por cada dólar para cumplir con las obligaciones de corto plazo. Sin incluir inventarios. Cabe decir que si no vendemos no podremos cubrir las deudas que tenemos

Índice de endeudamiento

El endeudamiento de la empresa es de 102 %, estos valores representan el crédito otorgado por JOSEMORERA S.L. en la compra de mercadería y por tanto nos indica que más del 100% del activo está financiado por deuda.

Rotación de inventarios

Se tiene un valor de 1.75 lo cual indica que nuestro inventario rotó 1.75 veces en el año. Si comparamos con la rotación del año anterior que fue de 0.89 veces, hemos mejorado considerablemente aunque sin llegar a lo esperado, estas circunstancias se deben que hemos logrado salir de producto problema pero aun no en su totalidad.

CONCLUSIONES

Las ventas anuales fueron incrementadas en un 11% respecto al año pasado y nos ubica en un plan de expansión que deja un conocimiento más firme del mercado para continuar y superar en el 2015.

Las dos promociones grandes realizadas en los meses de junio-julio con ocasión del mundial y noviembre-diciembre con la promoción de fin de año marcaron el salto en ventas necesario para cubrir las pérdidas y obtener la rentabilidad anual.

La incorporación de dos personas a la nómina, una para reemplazo en bodega y la otra como nuevo técnico en flores(zona nueva aperturada) fue un gran incremento en los gastos mensuales, pero se busca afianzar la zona y así resulte un considerable apoyó al aumento de ventas.

Se han definido 14 productos actuales que se está trabajando a todo nivel para que sean la base en la expansión de la empresa.

Se tienen definidos al menos tres canales logísticos por zona lo cual ha mejorado el servicio y eficiencia en entregas, sobre todo en poblados distantes a las principales vías.

RECOMENDACIONES

Incluir nuevas zonas de cobertura, sea bajo un representante propio o por medio de un distribuidor para lograr un incremento similar de ventas en el nuevo año.

Diversificar clientes e identificar negociaciones claves con clientes grandes donde las ventas por volumen puedan compensar los descuentos y promociones.

Reactivar las conversaciones con Ecuaquímica División Acuicola en la que se tiene previsto otorgar la distribución de productos para camarón y potenciar la distribución con ImportAgriFlor en el sector florícola.

Controlar que los gastos operativos vayan acorde al trabajo y crecimiento zonal, tomando decisiones mes a mes para evitar zonas y meses a pérdida.

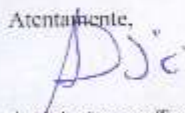
Mejorar la recuperación de cartera con seguimiento continuo y presión sobre clientes para mejorar liquidez y pago a proveedores.

Mejorar el proceso reenvasado propio para bajar los costos por este servicio y garantizar la calidad de empaque y logística que mejore el flujo de compras y ventas, evitando desfases en productos, presentaciones y variantes en envases despachados.

Incluir nuevos productos, que complementen áreas faltantes y que se diferencien de la competencia para generar mayor interés en nuevos almacenes y diversificar las ventas en los actuales.

Ibarra, 28 de marzo 2016

Atentamente,


Andrés Atroyo Terán, Ing. Agr.
GERENTE GENERAL
MORERA ECUADOR S.A.